77 Formas de Conseguir Tráfico

Por Allan Gardyne
CEO de AssociatePrograms.com
Volumen 1

Dé una copia a un amigo

Este informe es gratis. Si pagó por él, le han robado. Impresione a sus amigos, colegas y clientes dándoles una copia. Este informe NO debe venderse.

He revisado cuidadosamente la exactitud de este informe. Sin embargo, soy humano. Puedo haber cometido errores. Si encuentra alguno, por favor dígamelo para que pueda arreglarlo en futuras ediciones.

Mi abogado me hizo decir esto

Las estrategias y técnicas de este informe pueden usarse para atraer un aluvión enorme de visitantes a un sitio web. Sin embargo, lo que usted haga con estas técnicas es cosa suya. Como no le conozco, no conozco sus habilidades y – lo más importante de todo – no sé lo persistente que será, no puedo darle garantías.

Allan Gardyne - CEO de AssociatePrograms.com

Traducido por José Rosselló con permiso de Allan Gardyne
http://goodworkfromhome.com

Índice de materias

- **Consejo de tráfico #24** – Ponga anuncios gratis en foros.
- **Consejo de tráfico #25** – Sea útil en listas de discusión.
- **Consejo de tráfico #26** – Notas de prensa ricas en palabras clave.
- **Consejo de tráfico #27** – Cree un blog vivo.
- **Consejo de tráfico #28** – RSS feeds en su blog.
- **Consejo de tráfico #29** – RSS para el email.
- **Consejo de tráfico #30** – Elimine los enlaces rotos.
- **Consejo de tráfico #31** – Podcasting.
- **Consejo de tráfico #32** – Use un hospedaje fiable.
- **Consejo de tráfico #33** – Retuerza los enlaces internos.
- **Consejo de tráfico #34** – Persiga nuevas modas y temas calientes.
- **Consejo de tráfico #35** – Persiga nuevos programas de afiliados.
- **Consejo de tráfico #36** – Analice sus logs.
- **Consejo de tráfico #37** – Hágase socio de asociaciones de negocios.
- **Consejo de tráfico #38** – Añada un foro a su sitio.
- **Consejo de tráfico #39** – Escriba informes gratis o libros blancos.
- **Consejo de tráfico #40** – Escriba informes brandables.
- **Consejo de tráfico #41** – Envíe a directorios de ebooks.
- **Consejo de tráfico #42** – Ofrézcase como columnista.
- **Consejo de tráfico #43** – Ofrézcase a moderar parte de un foro.
- **Consejo de tráfico #44** – Haga algo gracioso.
- **Consejo de tráfico #45** – Sea estrafalario o controvertido.
- **Consejo de tráfico #46** – Tag su blog.
- **Consejo de tráfico #47** – Sitios web de periódicos.
- **Consejo de tráfico #48** – Suba y tag sus fotos.
- **Consejo de tráfico #49** – Use montajes.
- **Consejo de tráfico #50** – Cree "cebo para enlaces" deliberadamente.
- **Consejo de tráfico #51** – Sindique su material.

- **Consejo de tráfico #52** – Posiciónese como experto.
- **Consejo de tráfico #53** – Cree un perfil en Amazon.com.
- **Consejo de tráfico #54** – Combine JV's con captura de email.
- **Consejo de tráfico #55** – Intente la publicidad offline.
- **Consejo de tráfico #56** – Ponga un enlace en Yahoo! Answers.
- **Consejo de tráfico #57** – Consiga enlaces de eBay.
- **Consejo de tráfico #58** – Consiga enlaces de AdSense.
- **Consejo de tráfico #59** – Añada comentarios útiles en los blogs.
- **Consejo de tráfico #60** – Añada contenido que enganche.
- **Consejo de tráfico #61** – Añada a su sitio anuncios clasificados.
- **Consejo de tráfico #62** – Redes sociales.
- **Consejo de tráfico #63** – Cree su propio club de fans.
- **Consejo de tráfico #64** – Anuncios PPC efectivos.
- **Consejo de tráfico #65** – Compre anuncios en boletines.
- **Consejo de tráfico #66** – Compre enlaces de texto – ¡con cuidado!
- **Consejo de tráfico #67** – Anúnciese en sitios menos obvios.
- **Consejo de tráfico #68** – Cree software gratuito.
- **Consejo de tráfico #69** – Cree software descargable.
- **Consejo de tráfico #70** – Consiga publicidad para su software.
- **Consejo de tráfico #71** – Cree un video gracioso.
- **Consejo de tráfico #72** – Use una presentación de firma.
- **Consejo de tráfico #73** – Piense en viral.
- **Consejo de tráfico #74** – Email Página a un amigo.
- **Consejo de tráfico #75** – Añadir a favoritos.
- **Consejo de tráfico #76** – Comience un programa de afiliados.
- **Consejo de tráfico #77** – Página s acerca de nosotros.
- **Consejo bonus #1** – Consiga publicidad gratis online.
- **Consejo bonus #2** – Recuerde sus otros sitios web.

- **Vaya hacia adelante**
- **Establezca algunas metas**
- **Recursos importantes**
- **¿Encontró útil este informe?**

Breve introducción

Dos millones de visitas y más….

Hola, soy Allan Gardyne, CEO de AssociatePrograms.com.

¿Por qué debería escucharme?

No digo que sea un experto, pero sé lo suficiente acerca de la generación de tráfico para considerar que conseguir **un millón de visitas al año** es un objetivo alcanzable.

Yo lo he hecho, lo he doblado y más – con tráfico **GRATIS**.

Si usted no ha alcanzado un millón de visitas al año, debería encontrar útil este informe.

Cuando se trata de generar tráfico, muchos afiliados y otros dueños de sitios web tienden a quedarse pegados a una rutina confortable. A menudo usamos un pequeño número de técnicas favoritas y raramente nos aventuramos más allá.

Espero que este informe le anime a mirar más allá de las técnicas que está usando e intente unas pocas más. Usando una variedad de técnicas más amplia, atraerá nuevos visitantes de lugares nuevos.

Cuanto más amplia sea su red de tráfico, más perdurará su negocio.

Usted probablemente no usará **TODOS** los métodos que se exponen aquí. Elija los que mejor se adapten a su sitio, sus habilidades, sus intereses y su temperamento.

Todas las técnicas que describo aquí requieren trabajo – pero esto es una **BUENA** cosa.
Muchos de sus competidores serán demasiado perezosos para hacer el trabajo requerido, de forma que cuando lo haga, su tráfico saltará por encima del de ellos.

Para hacer una o dos de las cosas que describe, puede tener que ir a eLance o Rentacoder y contratar un programador. Sin embargo, la gran mayoría de las técnicas son gratuitas y relativamente sencillas. La mayoría de ellas requieren tiempo, no dinero.

Cerca del 95% de este informe describe **fundamentos sólidos, fuertes** – técnicas que construyen un negocio sólido, de larga vida. El 5% explica ardides. No ignore estos ardides. Algunas veces pueden funcionar de manera brillante.

Me gusta pensar en los buscadores como mis esclavos gratis, trabajando para mí 24 horas al día, 365 días al año. En 2003 cuando estuve gravemente enfermo y hacienda funcionar mi negocio desde el hospital, mis sitios web funcionaban como por arte de magia, recibiendo miles de visitantes cada día. Yo **AMO** el tráfico gratuíto de los buscadores.

Cómo conseguir tráfico para su sitio es un tema **ENORME**. Libros enteros se han escrito sólo para pequeños aspectos del mismo. Este informe es una introducción al tema.
Para la mayoría de las técnicas, simplemente le estaré recordando que existen.

Por favor, no asienta con la cabeza y piense, "*Esto Ya lo sé*." **Tome acción**. Intente alguna de las técnicas que no está usando.

Otros sitios web usan estas técnicas de manera exitosa, así que ¿por qué no usted?

Al final del informe, hay una breve lista de los recursos generadores de tráfico que yo recomiendo.

Este informe va dirigido a los afiliados, pero usted ***no*** tiene que ser un afiliado para encontrar útiles estos consejos generadores de tráfico.

Consejo de tráfico #1

Usted DEBE tener contenido único y de gran calidad, si quiere tener tráfico gratis y de larga duración proveniente de los buscadores.

Este es el consejo más **importante** de todos. Tristemente, es el que muchos dueños de sitios web ignoran.

Proporcione **CANTIDAD** de contenido útil, rico en información, rico en palabras clave que los motores de búsqueda y los humanos puedan encontrar.

Usted sabe que los buscadores se están atascando con porquería a una velocidad alarmante. El otro día, me encontré con un vendedor que se estaba jactando de que tenía **más de 20.000 blogs** – y él no es el único.

Considere el efecto negativo que da este aumento exponencial de blogs y sitios web de mala calidad. Los sitios antiguos, grandes y bien establecidos llegarán a ser inevitablemente más y más importantes y de confianza para los buscadores.

Tener un sitio grande, bien establecido y de gran calidad es una inversión **muy** sólida para su futuro.

En estos días, incluso las guías de Google para webmasters aconsejan a los afiliados publicar contenido "único y relevante".

Si usted pasa tiempo pensando en las formas de proporcionar contenido verdaderamente **ÚTIL** del que la gente hable, automáticamente acabará teniendo cantidades de enlaces unidireccionales gratis hacia su sitio ya que la ente le recomendará incluso sin haber pedido hacerlo.

He estado construyendo sitios web ricos en información desde que creé mi primer sitio en 1996. Este método me ha funcionado extremadamente bien y continúa haciéndolo.

Si su sitio web ayuda a resolver los problemas de la gente, le **amarán** por ello.

Consejo de tráfico #2

Siga AÑADIENDO contenido útil, fresco y relevante.

De acuerdo con Google, cerca de la mitad de las **2.500 millones** de búsquedas que se hacen en un día son para frases únicas.

Cuantas más Página s construya, cada una sobre un tema específico, mejores serán las oportunidades de que su sitio sea encontrado.

Cuando se refiere a las palabras clave, piense a lo **grande**. Usted quiere que su sitio sea encontrado mediante MILES de frases diferentes cada mes.

Entonces usted puede atraer ese tráfico a sus mejores Página s generadoras de dinero o a la página para apuntarse a su boletín.

También, los motores de búsqueda prefieren sitios frescos que van añadiendo nuevo contenido de forma gradual. No deje que su sitio quede trasnochado.

El super afiliado James Martell dice:

> *"Mi propia regla de oro es esta: Añade un mínimo de 1 artículo por semana, preferiblemente 2. Añadir un artículo diario es euforia y añadir uno cada 6 horas, bien, esto es lo mejor."*

Consejo de tráfico #3

Elija un nombre de dominio fácil de recordar.

Si está lanzando un nuevo sitio, elija un nombre que la gente recuerde fácilmente.

Años atrás, visité un sitio llamado "forkinthehead.com" (tenedor en la cabeza, nota del traductor). Su logo es un hombre con un tenedor en la cabeza. Suena espantoso, ¿no?

Sin embargo, todo lo que necesité para recordar ese sitio tan raro fue **UNA** visita hace años.

Usted puede no querer llegar tan lejos, pero al menos pregúntese:
¿"Recordará la gente el nombre de mi dominio?"

En mis cuatro sitios principales, un gran porcentaje de los visitantes son gente que han recordado el nombre del dominio y lo teclearon directamente en el navegador. (También soy propietario de un sitio construido en 1996 que tiene una URL totalmente imposible de recordar, pero esto es otra historia.)

Trate de elegir un nombre que no se confunda con otros parecidos. Usted no querrá que la gente teclee el nombre de su competidor cuando estén tratando de encontrar su sitio.

NameBoy.com tiene una herramienta para ayudarle a elegir nombres de dominio. Además, puede encontrar un número sorprendente de Buenos dominios borrados (expirados) en Whois.net. Estas dos herramientas son gratis.

Consejo de tráfico #4

Compre también el nombre de dominio equivocado.

Si usted piensa que la gente puede confundir su nombre de dominio con otro parecido, intente comprarlo también.

Me di cuenta de que a veces cuando los boletines mencionaban **AssociatePrograms.com** ponían la "s" en el lugar equivocado y lo llamaban "***AssociatesProgram.com***".

Incluso ocurrió en una conferencia sobre marketing en Internet a la que acudí. El orador mencionó amablemente mi sitio, pero con el nombre equivocado. ¡Vaya!

Así que cuando ese nombre de dominio equivocado estuvo disponible, lo compré.

Ahora, si usted se equivocó y tecleó "***AssociatesProgram.com***" será automáticamente redirigido a **AssociatePrograms.com**.

Me ocurrió que la gente en el Reino Unido, Australia y Nueva Zelanda, que pensa que "programs" se escribe "programmes", podría también tener problemas para escribir mi nombre de dominio correctamente.

Así que también compré ***AssociateProgrammes.com***. También le redirige al dominio correcto.

Un buen registro de nombres de dominios le facilitará mucho redirigir un nombre de dominio a otro. 000Domains.com es uno que lo hace.

Consejo de tráfico #5

Haga su dominio fácil de leer – especialmente si es un .NET

¿Cuál de los siguientes es más fácil de leer y entender?

http://www.associateprograms.com *o* **http://www.AssociatePrograms.com**

Vea cómo usando una letra mayúscula al principio de cada palabra hace que el segundo nombre más fácil de leer – y más fácil de recordar.

Cuando mencione su nombre de dominio en cualquier parte, **SIEMPRE** preséntelo de la forma más legible. Un buen sitio para empezar haciendo esto es en su firma de email.

Si es lo suficientemente desafortunado para haber comprador la versión ".net" de un nombre de dominio porque alguien se le adelantó para el ".com", ayude a la gente a recordar su sitio escribiendo algo como esto...

Ejemplo.NET

Siendo **RECORDABLE** le ayuda a conseguir más visitantes repetidos.

Consejo de tráfico #6

Use palabras clave apropiadas en sus nombres de fichero de imágenes.

Uno de mis sitios web consigue cientos de visitas al mes de gente que busca imágenes. No estoy seguro de lo valiosos que son estos visitantes, pero no tuve que hacer nada muy especial para conseguirlos.

Google Images - http://images.google.com – pone fácil a la gente buscar gráficos online.

Para tomar ventaja de esto, cuando elija el nombre de fichero de una imagen en su sitio, use una frase clave apropiada, por ejemplo, "book-ends.jpg" si usted está promocionando sujeta libros.

Aquí tiene un consejo que descubrí...

Cuando busqué en Google Images para "book ends" descubrí que el primer resultado de búsqueda era para una Página que **NO** contiene un gráfico de sujeta libros.

En vez de eso, la página contenía un **LINK** "book ends" a un gráfico sobre sujeta libros en la segunda página. Si se adecua al diseño de su sitio, puede querer experimentar con esta técnica.

No estoy seguro de lo útil que es este tráfico de imágenes, pero es tráfico **ADICIONAL** que puede conseguir simplemente eligiendo cuidadosamente los nombres de los ficheros de las imágenes. Merece la pena tenerlo.

Consejo de tráfico #7

Haga investigación de palabras clave REALMENTE SERIA.

Si usted quiere conseguir **CANTIDADES** de tráfico de los buscadores, necesita averiguar las frases exactas que la gente teclea en esos buscadores.

Hay herramientas gratis disponibles para esto, pero no son ni siquiera tan útiles como las herramientas de pago más completas.

Por ejemplo, si usa la herramienta para palabras clave de Overture para su investigación, tenga cuidado, sus resultados no son confiables.

Como le gusta apuntar a mi Special Projects Manager, Jay Stockwell, la herramienta de Overture le muestra el **MISMO** número de búsquedas para todas estas:

bikini girls
girls bikini
bikini girl
girl bikini
bikinis girl
girl bikinis

Esto obviamente no tiene sentido.

La herramienta de Overture es útil para darle una guía rápida, pero **NO** para una investigación seria.

Aquí tiene un buen consejo de "Charlie" en nuestro foro de afiliados:

> *"Cuanto más difícil sea descubrir una ciert frase de búsqueda (conseguir tráfico), menos competencia tendrá en los buscadores (para esa frase). Si una herramienta de búsqueda de palabras clave es gratis y popular,¿cuántos competidores tendrá para las frases que descubra allí?"*

Jay ha pasado cientos de horas buscando y analizando herramientas de búsqueda de palabras clave. Él ha construido el mejor sitio de revisión de herramientas de palabras clave en Internet - **KeywordWorkshop.com**.

Necesita visitar el sitio de Jay si está usando optimización para buscadores (SEO orgánico) o anuncios de pago por click.

Consejo de tráfico #8

Intente este experimento para los títulos de página.

Aquí tiene una buena forma de aumentar su tráfico.

Vaya a Google y teclee cualquier frase en el rectángulo de búsqueda. Mire los títulos de los sitios web en las 10 primeras posiciones.

¿Cuáles de ellos captan su atención y le tientan a clicar en el enlace? Algunos son espantosamente pesados, aburridos. Algunos son simplemente una lista de palabras clave. Algunos son buenos. Otros son porquería.

Los títulos buenos están escritos para los buscadores **Y** los seres humanos.

Ahora mire los títulos de su sitio. Empiece con las Página s más importantes. Reescríbalas para hacerlas más atractivas.

Ahora vaya a Google y haga una búsqueda para su sitio así...

site:ejemplo.com

Estudie los títulos de las páginas. Si tiene un sitio grande creado a lo largo de los años quedará horriblemente asombrado de lo **MALOS** que son algunos de sus títulos de página.

¿Quiere encontrar algunos ejemplos de buenos títulos? Simplemente vaya a Google y haga algunas búsquedas más. No se centre sólo en su industria.

Teclee toda clase de frases diferentes y estudie los títulos que aparecen en los primeros 10.

Pronto estará rebosante de ideas sobre cómo mejorar los títulos de sus páginas.

Evaluar también cómo de tentadora es la información que en su meta etiqueta de descripción también puede ayudar. Algunos buscadores presentan esta información en sus resultados de búsqueda.

Si usted tiene un sitio bien establecido, puede haber escrito muchos de los títulos y descripciones meta de sus páginas hace años, cuando sabía menos sobre marketing de lo que sabe ahora. Si es así, es hora de echarles otro vistazo.

Consejo de tráfico #9

SEO orgánico- unos pocos puntos clave.

Los buscadores se hacen cada vez más inteligentes. Usted puede intentar ser más listo que ellos pero tiene más sentido trabajar **CON** ellos.

Gradualmente se hacen mejores para apartar los sitios de mala calidad y darles malos rankings. Así que construya sitios web de gran calidad conteniendo material genuinamente útil con el que otra gente se quiera enlazar.

Las bases de una buena optimización para buscadores es bastante simple. Aquí tiene un **resumen muy rápido**:

- Necesita facilitar a los buscadores que entiendan cuál es el tema de su página.
- Encuentre las palabras clave o frases clave apropiadas y úselas en el título, en la cabecera de la página , en la introducción, a lo largo del artículo, en la descripción meta, en las etiquetas alt, al final del artículo, en los enlaces en la página, en negrita o en cursiva, y quizás en una lista en la página .

- Use frases clave en los nombres de los archivos, por ejemplo: palabra1-palabra2.html.
- Use sinónimos y variaciones de palabras de forma natural a lo largo de la página.
- Cuando enlace a sus Página s, use las palabras clave apropiadas en el texto ancla (las palabras sobre las que la gente clica). Haga esto para todos los enlaces de su sitio, y también en los enlaces de otros sitios hacia el suyo. Varíe el texto ancla.
- Para enlaces internos, es mejor usar texto que enlaces gráficos.
- Cree un sistema de navegación lógico de forma que los humanos y los buscadores puedan encontrar el contenido de su sitio fácilmente.
- Consiga enlaces desde otros sitios a páginas internas y a su página principal.

Esto es sólo un **breve** vistazo a un gran tema.

Si usted quiere un consejo excelente y fiable sobre optimización para buscadores, hay un lugar que yo recomiendo por encima de todos los demás.

Es el recurso que usan los profesionales - Stephen Mahaney y su equipo de Planet Ocean. Estos chicos no hacen otra cosa que optimización para buscadores.
Son expertos.

He sido subscriptor durante años. Planet Ocean es un recurso recomendado frecuentemente porque publica un search engine optimization newsletter y un libro excelente que se actualiza cada mes, así que usted puede estar bien seguro de que la información que está leyendo está puesta al día.

Consejo de tráfico #10

Envíe a los principales directorios.

Cuantos más enlaces de calidad tenga hacia su sitio, más impresionados se quedarán los buscadores.

Empiece con los grandes directorios como...

Yahoo!
DMOZ.org
sbd.bcentral.com

...y siga con...

Gimpsy
Skaffe
Joeant
GoGuides
Business.com
SevenSeek
ThisIsOurYear
LookSmart *(probablemente demasiado caro)*
BlueFind
WowDirectory
Best of the Web
GeniusFind

Aquí tiene una buena lista de directorios

http://www.strongestlinks.com/directories.php

Asegúrese de leer las normas para cada sitio cuidadosamente. Esto enlentece el proceso pero aumenta sus posibilidades de aparecer en la lista. Puede permanecer años, por lo que merece la pena que se tome su tiempo para que los detalles sean correctos.

Puede querer contratar esta tarea encontrando alguien en un sitio como eLance o contratando a un estudiante.

Consejo de tráfico #11

Envíe a los directorios de nichos.

Busque directorios más pequeños, especializados en su nicho. Por ejemplo, si su sitio es sobre un tema de salud, busque directorios relacionados con la salud.
Cómo encontrar estos directorios:

- Ir a Search It! (Es una herramienta de búsqueda muy manejable.)
- Vaya a la Categoría de Búsqueda, "Specialty Hubs and Directories"
- Elija una de las 4 opciones en **STEP 2**
- Lea "Click Here for Information..." ayuda antes de proceder
- Complete **STEPS 3 y 4**, y entonces clique en Search It!
- Lea el tutorial. Le dice qué hacer con los resultados de búsqueda
- Consiga sus resultados de búsqueda. Debería ser capaz de encontrar sitios nodales relevantes, del tema, y directorios en los que listar su sitio. Algunos cobran, otros son gratis.

Consejo de tráfico #12

Distribuya artículos ÚTILES a los directorios de artículos.

Escriba artículos y envíelos a directorios de artículos. Asegúrese de que son **ÚTILES**, interesantes, no basura. Otros sitios web los tomarán y los usarán en su sitio.

Si usted ha añadido un enlace a su sitio en la caja "Acerca del autor" al final del artículo, puede conseguir cientos o miles de enlaces a su sitio. También disparará su reputación.

Al escribir el artículo necesitará un titular que capte el interés. También necesita dar a la gente un fuerte incentivo para que visite su sitio.

Aquí hay algunas formas de hacer esto:

- Dé a la gente un enlace donde puedan conseguir un informe gratis.
- Dígales que pueden subscribirse a su boletín.
- Dígales que visiten su sitio para la Parte 2 del artículo.
- Dígales que visiten su sitio para una versión más completa del artículo.

La distribución de artículos a los directorios es tediosa y consume tiempo. Puede hacerlo manualmente o dar velocidad al proceso – y recibir un manual de instrucciones muy útil – si usa ArticleAnnouncer. Es caro pero valioso.

Otro sistema popular de distribuir artículos es usar el servicio Article Marketer para que haga todo el trabajo duro. iSnare es otro de los buenos.

Aquí tiene algunos sitios populares para la distribución de artículos.

http://ezinearticles.com
http://www.goarticles.com
http://www.netterweb.com
http://www.articlefinders.com
http://www.articlecity.com

Otra cosa fastidiosa en relación a esta técnica es que algunos dueños de sitios poco escrupulosos publicarán sus artículos sin enlazar a su sitio. Patanes como estos deberían ser castigados.

De todas formas, las ventajas sobrepasan las mínimas desventajas.
Puede encontrar una larga lista de sitios para enviar artículos en esta discusión en nuestro foro de afiliados:

http://www.AssociatePrograms.com/discus/ftopic9801.html

Algunas personas publican un artículo en su sitio y unos pocos días después lo envían a directorios de artículos. Yo soy cauteloso. Creo que los buscadores finalmente serán mucho más duros con el contenido duplicado, así que creo que una aproximación más segura es

distribuir artículos que sean marcadamente diferentes de los que publique en su sitio.

Consejo de tráfico #13

Escribir artículos directamente para otros sitios.

Conseguir enlaces de gran calidad hacia su sitio es tremendamente importante. De forma ideal querrá enlaces de sitios de “autoridad” – sitios que tienen muchos enlaces a **ELLOS**.

Tanto como leer qué dicen los expertos en los buscadores, estudie lo que ellos realmente **HACEN**. Una táctica común que usan es escribir artículos expertos y conseguir que se los publiquen en sitios relacionados. Cuando hacen esto, los enlaces que consiguen a su sitio son preciosamente dirigidos – aquellos enlaces vienen de una página que es sobre optimización para buscadores – lo cual coincide perfectamente con el tema de su sitio.

Para un buscador, esos enlaces son mucho más importantes que un enlace aburrido que es simplemente uno de tantos en una Página de un pequeño mini-directorio instalado en un mini-sitio.

Consejo de tráfico #14

Envíe artículos a boletines que están archivados online.

Enviar artículos a boletines ha sido popular desde los tempranos días del marketing online. En el nicho de "marketing en Internet", los editores tienden a ser inundados con ofertas para publicar artículos. Otros campos no son tan ridículamente competitivos.

Es probable que tenga más éxito si usted se toma tiempo para establecer una relación con un editor de boletines. Además, si está preparado para escribir un artículo exclusivamente para un boletín, su oferta es más probable que impresione. Subscríbase a los boletines y estúdielos cuidadosamente. Estudie los archivos online. El artículo que ofrezca tiene que ser genuinamente útil.

Consejo de tráfico #15

Envíe consejos breves a boletines y blogs.

Un consejo breve y útil en un boletín archivado puede darle un enlace a su sitio durante muchos años – quizás incluso una década o más.
También puede enviar consejos a los blogs.

Consejo de tráfico #16

Incluya palabras clave en sus perfiles online.

Cuando cree un perfil online, en cualquier sitio o en sus blogs, en un foro o en sitios como LinkedIn – use siempre frases clave cuidadosamente seleccionadas.
Esto aumenta las posibilidades de que la gente le encuentre, tanto vía buscadores como, por ejemplo en LinkedIn, a través del propio buscador del sitio.

El otro día un amigo, Phil Tanny, mencionó que había iniciado un foro. Para intentar encontrarlo, tecleé...

Phil Tanny forum

…en Google. El resultado de búsqueda No.1 me sorprendió. Era el perfil de Phil en **NUESTRO** foro de afiliados.

(El ranking puede haber cambiado en el momento en que usted lea esto.)
Los enlaces en los perfiles probablemente no sean muy valiosos a los ojos de Google, pero son rápidos y fáciles de establecer. Inténtelo en nuestro foro:

http://www.AssociatePrograms.com/discus/index.php

Puede encontrar los foros de su industria yendo a Google y tecleando...
palabra clave +forum

Consejo de tráfico #17

Consiga enlaces unidireccionales y unos pocos recíprocos.

Los enlaces recíprocos no son tan importantes como solían ser. No deberían ser su estrategia principal para generar tráfico. Todavía **SON** muy útiles, especialmente cuando tiene un sitio nuevo en los buscadores.

Aquí tiene un artículo que escribí describiendo en detalle cómo conseguir enlaces recíprocos.

Para una visión completa sobre las formas de conseguir enlaces, le recomiendo que lea este artículo de Bill Hartzer:

Linking Campaigns Lead to Increased Online Visibility

Stephen Mahaney ofrece una gran riqueza de información en este artículo:

12 Essential Strategies for Building & Structuring Inbound Links

(Ambos artículos son ejemplos excelentes de expertos que publican artículos en los sitios de otros.)

Además, aquí tiene una de las muchas advertencias de Google:

"Tenga en cuenta que nuestros algoritmos pueden distinguir los enlaces naturals de aquellos que no lo son. Los enlaces naturales son enlaces a su sitio que se desarrollan como parte de la naturaleza dinámica de la web cuando otros sitios encuentran valioso su contenido y piensan que sería útil para sus visitantes. Los enlaces no naturales son enlaces a su sitio puestos allí específicamente para hacer que su sitio parezca más popular a los ojos de los motores de búsqueda."

Fuente: http://sitemaps.blogspot.com/

Las guías de Google para webmasters dicen claramente:

"No participe en esquemas de enlaces diseñados para aumentar el ranking o el Página rank de su sitio."

Consejo de tráfico #18

Publique artículos en su sitio e invite a otros a publicarlos en sus sitios, con un enlace hacia usted.

Algunos sitios web facilitan mucho que otros sitios reimpriman sus artículos. Al final de cada artículo en su sitio, publican una nota dando permiso a la gente para reimprimir el artículo asumiendo que la firma al final del artículo también se publica.

(Precaución: Aunque esta técnica aparentemente va bien para aquellos que la practican, yo no la uso. Mi meta es tener contenido prácticamente único en mis sitios. Me pregunto si la técnica puede no funcionar tan bien en el futuro. Podría estar equivocado, pero creo que los buscadores estarán cada vez más atascados con sitios basura, por lo que serán cada vez más duros con contenido duplicado. Los sitios que no publiquen contenido duplicado se beneficiarán, creo.)

Consejo de tráfico #19

Publique un boletín vívido y útil.

Digamos que tiene 3.000 personas a la semana – o al mes – visitando su sitio. La mayoría de ellos van a mirar una o dos páginas y desaparecerán, quizás para no volver jamás.

Usted necesita una forma de persuadirles que vuelvan.

Escribir su propio boletín es una forma excelente de aumentar el tráfico repetido. Un boletín recuerda a sus lectores que su sitio existe.

Para animar visitantes repetidos, puede decir a sus lectores acerca de los nuevos artículos que ha añadido a su sitio. También puede recordarles los artículos que se les puede haber pasado. Puede hablarles de una encuesta que está hacienda en su sitio, un informe especial, o nuevos escritos interesantes en su foro.

Mientras escriba su newsletter, pregúntese, "¿Es este tema útil? ¿Cómo puedo hacerlo **MÁS** útil?"

Si usted no es muy escritor, puede contratarlo externamente o sencillamente publicar notas breves que permitan conocer a sus lectores que su sitio se ha actualizado. Mis newsletters tienden a ser largas, pero la suya no tiene por qué serlo.

Las newsletters incrementan su reputación, su credibilidad y – lo mejor de todo: le dan repetidas oportunidades de hacer una venta.

Otra ventaja de publicar un boletín es que cuando usted quiere lanzar un Segundo o tercer sitio web, puede darle un comienzo espectacular simplemente mencionándolo en su boletín.

Si todavía no ha publicado un boletín, encontrará que la parte técnica es mucho más fácil de lo que imaginaba.

Una forma buena y fiable de publicar un boletín es usando Aweber para distribuirlo.

Aweber le quita los problemas de publicar una newsletter.

Usando un servicio profesional como Aweber y un proceso de doble firma le da protección contra quejas de spam. Aweber ha estado en el mercado desde hace años, tiene una reputación excelente y una de las más altas – si no **LA** más alta – y exitosa de las tasas de entrega online.

De forma automática maneja las subscripciones y las desuscripciones.

Le da un formulario que usted sencillamente pega en su sitio web para empezar a recoger direcciones de email, incluso proporciona plantillas para boletines. Es un servicio maravilloso. Yo lo uso para dos de mis newsletters y lo recomiendo mucho.

Es mucho mejor y más barato que un servicio de distribución que también uso.

Tiene su complejidad cambiar de un servicio a otro. Por inercia, es posible que pierda un porcentaje importante de lectores si usted tiene que cambiar a un servicio nuevo.

Así que comience con una compañía bien establecida, fiable y que esté ahí a largo plazo.

Consejo de tráfico #20
Envíe su boletín a directorios de boletines.

Busque en Google...

ezine directories
ezine directory
newsletter directory
newsletter directories

...y envíe su boletín a directorios de boletines.

Lleva tiempo y probablemente no conseguirá una gran cantidad de tráfico con esta técnica. Si tiene más dinero que tiempo, externalice esta tarea. Podría contratar un estudiante para hacerlo.

Consejo de tráfico #21
Publique un mini-curso.

Esta técnica anima a los visitantes a seguir yendo a su sitio.

Publique un minicurso informativo, corto (o largo) por email. Proporcione contenido genuinamente útil.

Comience gradualmente, después de haber ganado la confianza de sus lectores, coloque enlaces de afiliados en los mensajes.

Además, dé a sus lectores rezones para visitar su sitio, dándoles enlaces a artículos relacionados que hay en su sitio web. Estas páginas pueden contener tanto enlaces de afiliados como anuncios de AdSense.

Para retener el interés de sus lectores, al final de cada mensaje déles un pequeño rompecabezas diciéndoles lo que conseguirán con el siguiente mensaje de la serie.

El servicio de autorrespondedor que uso y recomiendo es **Aweber**.

Con solo una subscripción, le permite publicar boletines y cursos de autorrespondedor desde diferentes dominios.

Algunos vendedores inteligentes que usan esta técnica no envían el mini-curso a través del email. Simplemente envían un mensaje anunciando que una nueva parte está online.

Hacer esto ayuda a evadir los filtros de spam – cuanto más corto es el mensaje, más probable es que pase. También le da una oportunidad para conseguir que la gente mire sus enlaces de afiliados o los anuncios de Adsense en su sitio.

Consejo de tráfico #22

Escriba testimonios que merezca la pena usar.

Cuando lea un libro electrónico o un boletín o algún producto que encuentre interesante, escriba una nota al autor. En ocasiones su nota será publicada como testimonio, con un enlace a su sitio.

Joe Vitale ha usado muchísimo esta táctica. Para ejemplos, haga una búsqueda en Google para ***"joe vitale" +testimonial***

No se vuelva loco con esta técnica. Recuerde que cada cosa que escriba online construye – o daña – su reputación.

Consejo de tráfico #23
Haga aportaciones útiles en los foros.

Únase a los foros de su nicho y promocione su sitio en su firma.

Tenga cuidado. Lea primero las instrucciones del foro o importunará a los moderadores y a los miembros del foro que llevan años allí. Esté atento y aprenda.

Algunos foros permiten firmas. Otros no. Algunos no le permitirán frases como "Vea el enlace en mi firma". Vaya con cuidado.

También necesita recordar que muchos acuerdos de afilados dicen específicamente que poner un enlace en un foro se considera spam. Ignorar esta norma puede hacer que le echen del programa de afiliados. Podría perder cualquier comisión que hubiera ganado.

Construya su reputación escribiendo comentarios genuinamente útiles.

Si piensa cuidadosamente en las formas de proporcionar contenido verdaderamente **ÚTIL** del que la gente hablará, automáticamente acabará con un montón de enlaces unidireccionales gratis a su sitio ya que la gente lo recomendará sin que se lo pida.

Haga una búsqueda en Google para

supalabraclave + forum
supalabraclave +"message board"

Un buen sitio para empezar es nuestro amistoso y útil foro de afiliados:

http://www.AssociatePrograms.com/discus/index.php

Consejo de tráfico #24

Ponga anuncios gratis en los foros que lo permitan.

Dudo que poner anuncios gratis le produzca mucho beneficio, pero si tiene mucho tiempo podría intentarlo. Nuestro foro de afiliados tiene una sección de Anuncios Gratis.

Mientras escribo esto, estamos discutiendo eliminar esta sección porque se ha abusado de ella muy a menudo.

Los patanes egoístas ensucian el mundo en que vivimos.

Consejo de tráfico #25

Haga comentarios útiles a listas de discusión por email.

Puede subscribirse a listas gratuítas de discusión por email y participar.

Para los vendedores por Internet, LED Digest es uno bueno. Tiene más de 40.000 subscriptores. El moderador, Adam Audette, no aceptará publicidad descarada, así que sea cauteloso. Mire y aprenda antes de participar.

Consejo de tráfico #26

Escriba notas de prensa ricas en palabras clave.

Escriba notas de prensa ricas en palabras clave y envíelas a sitios como PRWeb, URLwire, BusinessWire, PR Newswire y Market Wire, publicitando su Nuevo sitio o una nueva sección de su sitio.

Las notas de prensa le pueden dar una explosión de tráfico inmediato **Y** proporcionar enlaces de larga duración hacia su sitio.

Incluso puede resultar que los periodistas le llamen por teléfono para una entrevista. Hace unos pocos años, el principal objetivo de una nota de prensa era captar la atención de un editor o periodista. En estos días, a menudo su objetivo es ir directo a los usuarios de Internet.

Cuando escriba la nota de prensa, tenga siempre el lector en mente. Usted debe captar la atención del lector muy rápidamente, usando frases que atraigan a la persona que lee el artículo **Y** cliquen en un enlace para visitar su sitio – tanto a la página principal como a una página que haya diseñado especialmente.

Escriba la nota de prensa como si estuviera escribiendo un artículo para un periódico.

Esto significa que debe tener una introducción corta y concisa.

Escriba con concisión.

Escriba el punto más importante en la **PRIMERA** frase. Luego escriba su segundo punto más importante y así sucesivamente.

Aquí tiene un artículo útil de Larry Chase:

How to Attract Traffic to Your Site Using Press Releases.

Una herramienta útil para acelerar la distribución de notas de prensa es PressEqualizer.

Consejo de tráfico #27

Cree uno o varios blogs vívidos.

Puede crear un blog fácilmente y gratis, sin saber nada de HTML.
Cuando añada una nueva Página a su sitio web, mencione la nueva Página en su blog.

Hágase amigo de otros editores de blogs y consiga enlaces de ellos.

Aquí tiene algunos Buenos consejos sobre cómo aumentar las posibilidades de que alguien enlace a su comentario en el blog:

http://www.howlinkable.com

Cuando ponga un mensaje en su blog, su software para blogs debería enviar un ping automáticamente a los principales buscadores de blogs, tales como Technorati y otros sitios. Aprenda a hacer esto.

Aquí tiene un consejo ingenioso. Usted puede conseguir que su ultimo escrito en el blog aparezca en Google rápidamente mediante el uso de Google Sitemaps. El libro electrónicoThe Blogging For Dollars tiene un informe bonus que describe como.

Los servicios como Feedburner.com permiten que el feed de su blog sea distribuido fácilmente a los usuarios de su sitio. También permiten la suscripción de sus feeds por email.

Aquí tiene un comentario de nuestro foro con consejos útiles:

31 useful ways to promote and improve your blog.

Aquí tiene un escrito, a veces contradictorio, de Seth Godin:

54 ways to get traffic to your blog.

Consejo de tráfico #28

RSS: Facilite a la gente la lectura de su blog.

Algunas personas visitarán su blog para leerlo. Otras usarán un lector RSS en su ordenador o un servicio basado en la red como MyYahoo!

Usted puede facilitar a estas personas que se subscriban a su blog añadiendo un pequeño gráfico especial RSS, XML o MyYahoo! a su blog.

Algunos sitios web añaden una docena o más de estos gráficos especiales en sus blogs.

Para un ejemplo extremo vaya al final de esta página:

http://www.theinternetone.net

(Algunos de estos gráficos son para sitios sociales favoritos.)

Consejo de tráfico #29

RSS a email.

A algunas personas no les gustan los lectores RSS. Preferirían conseguir sus aportaciones en los blogs vía email. Usted puede ayudarles a hacer esto usando los servicios RSS a email tales como FeedBlitz, Bloglet o Rmail.

Consejo de tráfico #30
Elimine enlaces rotos.

Elimine todos los enlaces rotos de su sitio. A los buscadores no les gustan. Usted puede obtener un software gratuito para revisar los enlaces – Xenu's Link Sleuth – que puede descargar e instalar.

Un revisor de enlaces que he usado durante años y recomiendo es LinkAlarm.com. Es **muy** fácil de usar.

Si es suficientemente afortunado como para haber construido su sitio usando Site Build It! Habrá descubierto que tiene un revisor gratuito de enlaces, que le avisa automáticamente de los enlaces rotos. Este es un bonus maravilloso.

Existe otra buena – **gratis** – forma de revisar los enlaces rotos. Si usted crea un mapa del sitio usando Google SiteMaps, uno de los beneficios es que Google le dirá qué Página s no puede ver y qué enlaces no puede seguir.

Puede ver dónde están ocurriendo los problemas y arreglarlos.

El uso de Google SiteMaps es siempre una forma fiable de asegurarse que Google sabe de todas las Página s de su sitio.

Site Build It! también le crea su Google SiteMap para usted. No tiene que levantar un dedo.

Consejo de tráfico #31

Atraiga nuevas audiencias cun sus propios podcasts.

Un podcast es una especie de audio blog, distribuído vía RSS. Los archivos de audio pueden descargarse a iPods o algún ordenador o reproductor MP3.

La gente puede subscribirse a sus emisiones vía RSS feeds y recibirlas automáticamente.

Si usted crea sus propios podcasts, informativos y útiles, puede alcanzar una audiencia totalmente **nueva**.

Necesitará tener sus podcasts listados en directorios de podcast como Podcast.net. Asegúrese de usar un título que capte la atención de la gente que busca en esos directorios.

Puede encontrar directorios de podcast grandes y populares en Feedburner.com y en Apple's iTunes Music Store.

Si consigue Blogging For Dollars recibirá un panfleto titulado "WOW Your Audience with Hottest New Technology: Podcasting". Explica el podcasting y describe lo simple que es crear sus propios podcasts.

Consejo de tráfico #32

Use un hospedaje web fiable.

Use un hospedaje web bueno y fiable. Si su sitio no está activo cuando pase a visitarlo el robot de Google, es posible que desaparezca del índice. Muchos sitios de hospedaje web realmente "baratos" pueden acabar costando muy caros.

Cuando Jay estaba preparando el lanzamiento de **KeywordWorkshop.com**, investigó a fondo los hospedajes web. Estuvo buscando un hospedaje realmente fiable, con buenas características y a un precio razonable.

Estamos encantados con el servicio proporcionado. Aquí tiene el hospedaje web que Jay eligió.

Si usted tiene muchos sitios, utilice diferentes compañías de hospedaje web. Es una forma de seguro en caso de desastre. Estas compañías a veces desaparecen sin avisar.

Use copias de seguridad.

Consejo de tráfico #33

Analice y déle una vuelta de tuerca a sus enlaces internos.

Considere cómo están enlazadas sus páginas. El cambio de su estructura de enlaces puede aumentar o disminuir el PageRank, lo cual puede darle un pequeño empujón en los rankings de los buscadores, para sus páginas más importantes.

Ha una razón lógica, inteligente, para hacer esto. Usted **QUIERE** más enlaces a sus páginas más importantes, generadoras de dinero y menos enlaces a las páginas menos brillantes.

Algunos webmasters usan la etiqueta rel="nofollow" en los enlaces a ciertas páginas, reduciendo el flujo de PageRank hacia ellas. Para mí esto parece arriesgado – seguramente Google lo vería como un comportamiento dirigido a los buscadores, no a los humanos.

Puede probar durante horas examinando diferentes estructuras de enlace con el calculador gratuíto de Mark Horrell, PageRank Calculator.

Consejo de tráfico #34

Persiga nuevas modas y temas calientes.

Algunos afiliados monitorizan programas populares de TV y temas de noticias. Cuando un tema caliente capta su atención, tan pronto como pueden crean una nueva página, un nuevo blog o un nuevo sitio web en el que discuten el nuevo producto o la nueva moda.

Estos afiliados que se mueven tan rápido son los que consiguen capturar la subida inicial de tráfico.

Consejo de tráfico #35

Persiga nuevos programas de afiliados.

Monitorice los nuevos programas de afiliados y cree una página rápidamente, o un blog o un nuevo sitio web para cubrir el nuevo tema.

Un buen sitio para vigilar esto es nuestro directorio de afiliados de AssociatePrograms.com, donde diferentes programas nuevos se añaden cada día.

Consejo de tráfico #36

Encuentre nuevos temas en sus logs – y de dónde le viene el tráfico.

Estudie sus logs para ver qué frases teclea la gente en los buscadores.

El especialista en SEO Brett Tabke dice: "Si su sitio es sobre 'naranjas', pero los que acuden buscan 'fruto cítrico naranja', entonces se tiene que ocupar de construir artículos sobre 'cítricos' y 'fruta' en vez del genérico 'naranjas'".

Aquí tiene otra razón por la que usted **DEBE** tener una buena herramienta que le muestre sus estadísticas de tráfico. Necesita saber de dónde viene su tráfico.

Usted necesita saber cuáles de sus muchos experimentos de tráfico son los más efectivos. Entonces usted sabrá dónde asignar su tiempo y energía – en los ganadores.

Si su hospedaje web no le proporciona buenas estadísticas, una opción es usar AWStats**.** Es gratis.

Si se siente cómodo dejando que Google sepa todo sobre su sitio, puede usar también Google Analytics, que también es gratis.

Consejo de tráfico #37

Enrólese en asociaciones de negocios que listen sus miembros online.

Puede haber asociaciones comerciales en su nicho que publiquen los sitios de sus miembros, online. Merece la pena revisarlo.

Intente una búsqueda en Google para"business associations".

Consejo de tráfico #38

Añada un foro a su sitio.

Un foro tiene grandes **ventajas** y grandes **desventajas**.

Un foro popular puede atraer un gran número de visitas repetidas a su sitio. Puede incrementar su credibilidad como experto.

También puede involucrar una gran cantidad de trabajo. Antes de decidir lanzar uno, considere cuidadosamente quién lo va a moderar, siete días a la semana, 365 días al año.

¿Quién eliminará el spam? ¿Tendrá usted tres moderadores trabajando en diferentes zonas horarias en todo el planeta?

Si usted mismo va a moderar el foro, quién se hará cargo cuando se vaya unos pocos días de vacaciones?

La forma más efectiva de lanzar un foro es añadiendo uno a un sitio que ya sea popular. Lanzar uno desde cero requiere una gran cantidad de tiempo y energía – y generalmente dinero.

Si lanza un foro, asegúrese de que tiene una forma de atraer a los miembros del foro hacia su boletín o al resto de su sitio web. Si no lo hace, simplemente tomarán parte en las discusiones y se irán, gastando ancho de banda **sin** generar ninguna ganancia para usted.

Consejo de tráfico #39

Escriba informes gratis o libros blancos.

Escriba un ebook gratis o un informe gratis (puede usar el software gratuito Open Office para crear uno en formato PDF), y pída a los dueños de sitios web y a los editores de boletines que lo regalen.

Consejo de tráfico #40

Escriba informes customizables.

Escriba un informe que permita a otros afiliados poner **SUS** enlaces de afiliados en él y regalarlo. Lo que usted necesita es un bonito acuerdo ganar-ganar.
Aquí tiene un artículo que describe cómo hacerlo:
http://www.AssociatePrograms.com/articles/213/1/Brandable-ebooks

Consejo de tráfico #41

Envíe sus libros electrónicos gratuitos a los directorios de libros electrónicos.

Busque en Google "ebook directory" y "ebook directories" y liste su ebook gratuito en todos los sitios que pueda.

Consejo de tráfico #42
Ofrézcase para ser columnista.

Localice un sitio popular en su nicho que pueda apreciar tenerle a usted como columnista de forma regular. Escriba consejos, comentarios vivos, revisiones de productos, o cualquier tema que tenga que ver con su nicho.

Consejo de tráfico #43
Ofrézcase a moderar una sección de un foro.

Un foro que crezca rápido puede apreciar una oferta suya para moderar una sección del mismo, a cambio de publicidad gratis para su sitio.

Consejo de tráfico #44
Haga algo gracioso.

Ponga cosas raras, graciosas, en su sitio y pida a un amigo que envíe un enlace a BoingBoing.net para conseguir que la bola publicitaria empiece a rodar.

Si es posible, trate de asegurarse de que el tema del artículo está relacionado con su nicho. Recuerde que usted quiere tráfico **DIRIGIDO** a su sitio.

Cory Doctorow del blog BoingBoing.net dice que el blog recibe 1.7 millones de visitas al día.

(Fuente: http://www.smh.com.au/articles/2006/05/01/1146335641312.html).
Informar a BoingBoing sobre un enlace es muy simple.

Consejo de tráfico #45

Sea escandaloso o controvertido.

Aquí tiene un consejo de tráfico de Russell Beattie de RussellBeattie.com:

"Enfréntese a Apple. Escribiendo algo malo sobre Steve Jobs o uno de sus nuevos productos es la manera más segura de poner a los fanáticos en estado de furia. Dos días más tarde tendré más de 2000 individuos visitando ese comentario acerca de la foto del iPod, sobre 52 comentarios y montones de emails. Esto es lo que se espera, por supuesto, pero de las dos o tres veces que lo he hecho y obtenido tal respuesta, todavía me sorprende."

Mark Daoust dice: The Surprising Truth About Ugly Websites, un artículo publicado recientemente en Site-Reference.com, atrajo 200.000 visitantes únicos en menos de 24 horas. Inicialmente se comunicó en Slashdot, y subsecuentemente se comunicó en cientos de blogs y foros, y miles de nuevos sitios web añadieron un enlace al artículo.

Consejo de tráfico #46

Facilite a la gente hacerle famoso – etiquete (tag) su blog.

Algunas veces al final de un artículo en un blog verá un enlace que dice algo así:

"¿Le Gustó Este Artículo? Póngalo Como Favorito En Del.icio.us"

O

"Digg este artículo"

O

"Póngalo como favorito en..."

Proporcionar estos enlaces hace muy fácil a los lectores que extiendan la voz respecto a su artículo.

Algunos dueños de blogs proporcionan una selección de redes sociales y de enlaces o gráficos al final de sus artículos.

Aquí tiene un ejemplo donde el autor ha facilitado a sus visitantes "Compartir y Disfrutar " (tag) el artículo:

9 Tips in Life that Lead to Happiness

Para encontrar más ejemplos, intente una búsqueda en Google para "Digg this article".

Sitios para bookmarking social:

http://del.icio.us
http://myweb2.search.yahoo.com
http://www.furl.net

Puede ver una larga lista de estos sitios aquí y código gratis que puede añadir a la plantilla de su blog y hacer el tagging más fácil.

Aquí tiene otra lista **LARGA** de sitios de social bookmarking.

El uso de un servicio como Technorati atrae a la gente hacia su blog.

Usted etiqueta su blog con un tag, como "comida para mascotas". Cualquier usuario de Technorati que se ha subscrito a ese tag será notificado cada vez que usted haga una aportación en su blog acerca de comida para mascotas.

Los sitios de bookmarking social le permiten compartir sus bookmarks públicamente, etiquetándolos para permitir que otros los encuentren.

Si la gente que visita estos sitios decide que sus páginas merece la pena que sean compartidas, las pondrán como favoritas y las etiquetarán para que otras personas puedan encontrarlas.

Usted también puede compartir una feed RSS de sus favoritos. Cuando usted añade un favorito, ellos conocen acerca de él automáticamente.

Si se toma el tiempo para crear colecciones de favoritos genuinamente **ÚTILES**, la gente estará más inclinada a usarlos.

La comunidad de Internet está justo empezando a darse cuenta del enorme potencial que tiene el uso del social bookmarking para conseguir enlaces de alta calidad hacia su sitio, a partir de sitios de autoridad. Sean Wu explica exactamente cómo hacerlo en su ebook Tag and Ping.

Como explica Sean, hay básicamente dos tipos de tags – los que usted pone en su blog y los que pone en los sitios de social bookmarking.

Usted puede crear lo que él llama una "red de sitios de autoridad".

Para una efectividad máxima, él recomienda que haga las dos cosas.

Este es mi consejo: Si va a establecer páginas de "autoridad" en sitios de social Bookmarking, hágalo con cuidado. Es un poco como entrar en un nuevo foro donde no conoce las normas. **NO** haga spam en esos sitios. Cree páginas que contengan contenido relevante y útil. Entonces consiga enlaces a aquellas páginas. Sean le dice cómo hacerlo.

Se ahorrará un montón de tiempo averiguando cómo hacerlo si consigue el libro de Sean.

Consejo de tráfico #47

Consiga que le mencionen en 440 sitios web de diarios.

Suena como un sueño, ¿verdad? Usted pone un texto en su sitio y 440 periódicos rápidamente enlazan con su blog.
Así es cómo funciona...

Technorati ha formado equipo con Associated Press (AP). Primero, usted pone un comentario en su blog sobre un tema de una noticia de AP. Cuando los lectores visiten un miembro de AP que use AP Hosted Custom News, verán un módulo presentando los artículos de AP "Los Cinco Más Blogados" justo a la derecha del texto del artículo, gestionado dinámicamente por Technorati.

"Adicionalmente, cuando los lectores clican en un artículo de AP, Technorati devolverá 'Who's Blogging About' (Quién está Blogando Sobre') ese artículo. Ahora, si usted tiene un comentario acerca de una historia de AP, puede conseguir que le mencionen en ese módulo, simplemente enlazando a la URL de noticias de AP," dice Technorati.

Aquí tiene los detalles: http://technorati.com/weblog/2006/05/107.html

Por favor tenga en cuenta: La caja "Top Five Most Blogged About" es **MUY PEQUEÑA**. El mayor énfasis es en el nombre de su blog, (**NO** el título de su último comentario). Así, para obtener total ventaja de esto, necesita un nombre para su blog que capte verdaderamente la atención.

Consejo de tráfico #48

Cargue sus fotos. Etiquete (tag) sus fotos.

Como dice Technorati, si quiere que sus fotos aparezcan en las páginas de tags de Technorati', únase a Flickr o a Buzznet, dos comunidades online para compartir fotos,

y ponga sus fotos allí. "Simplemente etiquételas y establezca que se hagan públicas y aparecerán en las páginas Tag de Technorati."

En ocasiones, si está haciendo una búsqueda en Google, los enlaces a fotos cargadas en Flickr aparecerán en los resultados de búsqueda, debido a las palabras clave del pie de foto. Aquí hay toda clase de posibilidades para la promoción de su sitio.

Si explora el tagging, el bookmarketing y las redes sociales, verá que un enlace conduce a otro, y a otro, y a otro...

El reto está en obtener lo máximo de esta oportunidad sin **perder** una cantidad enorme de tiempo.

Consejo de tráfico #49

Use montajes.

Si la gente ve algo raro en su sitio, con frecuencia se lo dirán a otros. Puede también avisar a editores de boletines y dueños de blogs y sugerirles que mencionen el montaje en su medio. Por ejemplo, Jim Crawford nos dice cómo hacer una obra musical con un ratón.

http://crawforddirect.com/laugh.htm

Algunos consejos sobre el uso de montajes.

Consejo de tráfico #50

Cree "cebo para links" de forma deliberada.

El cebo para links (o enlaces) es un contenido del sitio web al que otra gente se enlaza de forma voluntaria. Aquí tiene un ejemplo.

Haga una búsqueda en Google para "link bait" para más ejemplos.

Consejo de tráfico #51

Sindique su material.

Sindique su material a otros sitios. Cree una feed de sindicación de contenido (RSS feed) e incluya un enlace a su sitio. Use PHP en vez de Javascript para asegurar que los buscadores leen sus cabeceras y enlaces.

También puede sindicar sus artículos o consejos usando un script disponible debido a un programador muy conocido, Will Bontrager.

No tiene que tener un blog para publicar su material vía RSS.

Consejo de tráfico #52

Posiciónese como una personalidad o un experto.

Si se posiciona usted mismo como personalidad o experto en un campo concreto, disfrutará de toda una serie de ventajas, siendo una de las más importantes que le puede ayudar a conseguir enlaces sin tener que pedirlos. También construirá confianza, lo que ayuda a animar a la gente a que compre en su sitio.

El posicionarse como personalidad o experto – **o las dos cosas** – es mucho más retador que construir un mini-sitio anónimo, pero las recompensas pueden hacer que merezca la pena.

También es una forma de asegurar el futuro de su negocio, porque hace que su sitio sobresalga sobre los cientos o miles de otros sitios en su nicho.

Una vez comience a recibir un poco de publicidad, la gente que escribe libros o artículos querrán entrevistarle. La publicidad resultante da lugar a más entrevistas... tiene un bonito efecto de bola de nieve.

Este es un artículo de Matt Bacak que contiene algunos consejos:
Become a Recognized Authority in Your Field - in 60 Days or Less!

Consejo de tráfico #53

Cree un perfil elevado en Amazon.com.

Este consejo es para los autores.

Los autores pueden enrolarse en Amazon Connect y aprovecharse de los millones de visitantes de Amazon. Si lo hace correctamente, puede crear menciones en docenas de diferentes sitios que se dirigirán a una página que enlaza a su sitio web.

Cree un blog. Cree un Perfil. Revise libros. Cree una lista "Listmanía".

"Etiquete" docenas de palabras clave, creando montones de rastros hacia su Perfil, el cual tiene enlaces a sus sitios.

Los autores con al menos un libro a la venta en Amazon.com son elegibles para participar en AmazonConnect.

Explore las tremendas posibilidades. Es gratis.

Para aprender más acerca del programa e inscribirse, visite

www.amazon.com/connect

Aquí tiene un ejemplo – perfil del autor Bob Baker.

Consejo de tráfico #54

Combine empresas conjuntas Y capturas de email.

Los autores de libros electrónicos hacen joint ventures (empresas o acuerdos conjuntos) con dueños de sitios web y editores de boletines, no simplemente para vender productos, sino también para conseguir un **enorme** aumento de visitantes a su sitio web y recolectar direcciones de correo electrónico.

Considere cómo la mayoría de autores de ebooks hacen empresas conjuntas.

Escriben un libro o crean un producto, contactan unas pocas docenas de editores de boletines dándoles una copia para que la revisen y pedirles que promocionen el libro por una generosa parte de los beneficios.

Dependiendo de la calidad de la preventa y de las cartas de venta, del 90 al 99% de la gente que llegue al sitio se irá sin comprar nada.

¡Qué **espantosa** pérdida de tan difícilmente ganado tráfico!

Los vendedores más astutos crearán una página de captura de email o NameSqueeze.

Regalan un informe gratis que sea útil, o un mini-curso. Si los visitantes lo quieren, la única forma de conseguirlo es dando la dirección de email.

Su informe gratis o el mini-curso promociona el libro.

Es trabajo extra, pero esta técnica captura muchas más direcciones de email (para conseguir más visitas repetidas) e incrementa el número de ventas.

John Reese usa esta técnica **brillantemente** para promocionar su newsletter y CDs. Puede verla en acción aquí.

Yo soy un entusiasta subscriptor porque quiero vigilar de cerca lo que hace John.

Consejo de tráfico #55

Pruebe la publicidad offline.

Intente experimentar la publicidad offline, en periódicos y revistas de su nicho. Tiente a la gente a contestar, ofreciendo un informe gratis o un mini-curso.

Es probable que tenga un mejor retorno de la inversión si se concentra en recoger las direcciones de correo electrónico, más que intentar vender directamente en la primera página de su sitio.

Consejo de tráfico #56

Ponga un link en las "fuentes" de Yahoo! Answers (Yahoo! Respuestas).

En Yahoo! Answers, la gente que responde proporciona respuestas gratis.

Conteste algunas preguntas. En sus respuestas, puede listar "fuentes" (enlaces) para más detalles.

El "preguntador" puede votar una respuesta concreta como la "Mejor Respuesta" y a esa respuesta se le da una prominencia especial. Otros usuarios también pueden votar.

Si clica en el enlace "Report Abuse" y revisa las categorías disponibles verá que los "anuncios" están prohibidos. Sin embargo, yo he reconocido algunos enlaces de afiliados puestos como fuentes.

En vez de poner un enlace de afiliado, creo que sería más útil – y natural – enlazar con su propio sitio web, quizás a una página para inscribirse a su boletín o a una página ofreciendo un informe gratis.

Consejo de tráfico #57
Consiga enlaces de eBay.

Abra una cuenta en eBay y en su página "Acerca de Mí", enlace con su sitio web. Lea la política de enlaces de eBay antes de crear su página:

http://pages.ebay.in/help/policies/listing-links-aboutme.html

Algunos afiliados también crean informes especiales que contienen información genuinamente útil – y links de afiliados – y los venden en eBay, usualmente por un precio muy bajo, como un dólar o así. No tengo experiencia con esto. Deberá realizar su propia investigación.

Consejo de tráfico #58
Consiga enlaces de AdSense.

¿Sabía que AdSense tiene un grupo de discusión de Ayuda de Adsense?
Puede ir allí, contestar alguna de las preguntas y proporcionar un enlace a su sitio al final de su mensaje.

Algunas personas ofrecen respuestas **genuinamente** útiles. Otras sólo ponen unas pocas palabras como excusa para presentar la URL de sus sitios.

No necesita ser Einstein para imaginar qué método es más efectivo.

Consejo de tráfico #59

Ponga comentarios meditados en blogs.

Dave Taylor de AskDaveTaylor.com dice:

"Añada comentarios meditados a sus discsiones. A veces, cuando sea apropiado, enlace con sus propios artículos, pero en otras ocasiones añada sus propios comentarios simplemente para participar en la discusión y, sí, ganar alguna visibilidad en su mercado."

Los patanes egoístas distorsionan este consejo y añaden porquería a los blogs, contaminando la aldea global. ¿Dónde está en alquitrán y las plumas cuando los necesitamos?

Consejo de tráfico #60

Añada contenido 'pegajoso'.

El contenido pegajoso (sticky), dice Wikipedia, es contenido de sitio web:

"..que tiene la mission de hacer que un usuario vuelva a ese sitio web particular. Los webmasters usan este método para construir una comunidad de visitantes regulares a un sitio web ".

Los chats, foros, web mail, juegos de Internet, el tiempo, las noticias, los horóscopos y las recetas son ejemplos de este tipo de contenido.

Este es un tema **ENORME**. Pruebe una búsqueda en Google para "sticky content".

Esta técnica funciona de forma brillante para la mayoría de sitios web.

Busque oportunidades por las que pueda animar a la gente a añadir contenido gratis a su sitio.

Por otro lado, recuerde que este contenido no son solo palabras. Pueden ser fotos, audio y video.

Consejo de tráfico #61

Añada una sección de anuncios clasificados en su sitio.

No le hará rico, pero puede generarle un pequeño beneficio extra así como atraer nuevos visitantes si pone una sección de anuncios clasificados en su sitio.

EPage.com, de Brad Waller hace que todo esto sea muy fácil.

Consejo de tráfico #62

Redes sociales (social networking).

Algunos sitios de social networking, como MySpace, tienen muchos millones de usuarios y están creciendo rápidamente. MySpace consigue tráfico verdaderamente masivo - 38.4 millones de visitas únicas en Abril de 2006, según Nielsen/NetRatings.

Debido a que estos sitios tienen millones de usuarios, se puede garantizar que los afiliados innovadores ganan dinero con ese tráfico.

¡Buena suerte!

Este artículo le dará algunas ideas:

Making friends - and money - on MySpace

Puede encontrar una lista de sitios de social networking aquí.

Si averigua cómo sacar el máximo provecho de esta oportunidad, estaré encantado de saber de usted.

Consejo de tráfico #63
Cree su propio club de fans.

Esto es algo que puede funcionar en ciertos negocios.

Estuve visitando un sitio el otro día y vi un link que decía "Únase A Mi Club De Fans". Curioso, cliqué en el enlace y me llevó a Frappr donde usted puede invitar a la gente a unirse a su "Group Map" o "Friend Map" para ver dónde viven.

Si tiene su Friend Map ayudará a los visitantes del sitio web a sentir que son parte de una comunidad y les ayudará a recordar su sitio.

Pruebe un enlace "Vea Dónde Vivimos" para encender la curiosidad de la gente.

Consejo de tráfico #64
Publicidad PPC efectiva.

Cree páginas especiales para su tráfico de pago.

Si está usando los consejos No.1 y No.2 – proporcionando mucho contenido fresco, de gran calidad – existe un gran riesgo de que sus visitantes de pago se distraigan con su contenido gratuito. Demasiados de ellos, es probable que cliquen por ahí, lean un montón de información y desaparezcan sin comprar nada.

Cuando usted está pagando por el tráfico, no puede permitirse que esto le ocurra. Es esencial que tenga una elevada tasa de conversión.

Así, para tráfico pagado, cree páginas sin distracciones o mini-sitios especiales, **sin distracciones**.

Necesita focalizar la atención de sus visitantes en el enlace del producto de afiliado o en el formulario para recibir el boletín o el mini-curso.

Si su tasa de conversión es lo suficientemente alta, puede comprar publicidad en Google's AdWords, Yahoo! Search Marketing, MSN AdCenter y en buscadores de pago por click.

Entre todas las opciones, Google's AdWords es una gran favorita.

Sin embargo, hay cantidad de problemas.

Si hace bien las cosas, AdWords funciona de forma brillante. Si hace las cosas mal, puede **perder** mucho dinero **rápidamente**.

El especialista en AdWords Perry Marshall ha escrito un cursillo gratuito por email.

Si lo lee le va a prevenir cometer errores costosos.

Puede averiguar más acerca de este curso gratuito aquí:

5 days to success with Google AdWords

La publicidad de pago por click es también una forma excelente para probar la tasa de conversión de su sitio web. Puede comprar un poco de tráfico y experimentar, cambiando el titular de la página, la introducción, el gráfico, la preventa, etc, para ver qué versión le da la ratio ventas/visitantes más alta.

Puede averiguar más sobre los buscadores de pago por click en:

PayPerClickSearchengines.com.

Consejo de tráfico #65

Compre anuncios en boletines.

La gente que lee los boletines online a menudo van deprisa, no leen cuidadosamente, de forma que necesita un anuncio que capte su atención.

En vez de simplemente anunciar su sitio web o un producto de afiliado, envíe a la gente a una página donde usted ofrece un informe gratis o un mini-curso a cambio de su dirección de correo electrónico.

Puede conseguir más impacto por su dinero si hace esto. En vez de construir el negocio del vendedor del producto del que es afiliado, usted está construyendo **SU** negocio.

Un experto en esta técnica llamada NameSqueeze es el veterano del marketing Jonathan Mizel, quien vendía en Internet mucho antes de que la mayoría de nosotros ni siquiera supiera que existía.

Cuando uno se subscribe a su newsletter consigue acceso a una gran base de datos de información e ideas de marketing increíblemente útiles.

Consejo de tráfico #66

Compre enlaces de texto - ¡con cuidado!

Considere la compra de enlaces de texto en otros sitios, como por ejemplo en Linkadage o Text Link Ads. Sin embargo, esté al tanto de lo que el ingeniero de Google Matt Cutts ha aclarado en su blog en el sentido de que Google ve desfavorablemente los sitios que compran enlaces de texto.

Matt argumenta que cualquiera que esté vendiendo enlaces de texto debería poner atributos rel="nofollow" en los enlaces.

Una opción es concertar compras de enlaces directamente con otros sitios y evitar que parezca que son compras de links.

Mejor incluso, piense en formas innovadores de conseguir que publiquen en otro sitio un artículo que contenga un enlace a su sitio.

Consejo de tráfico #67

Anuncie en sitios menos obvios.

Busque otros sitios, menos obvios, para anunciarse online. Experimente y vea lo que ocurre.

Por ejemplo, este artículo describe cómo CommonTimes.org experimentó con anuncios en BlogAds, usando anuncios llamativos. El artículo le muestra los anuncios e informes de las diferentes tasas de clicks conseguidas:

Using BlogAds to Promote Your Web Site

Para gente con prisa, esta es la principal lección aprendida:

"Básicamente, encontramos que customizar el contenido del anuncio con el sitio donde estábamos anunciando no era suficiente. Necesitábamos algo único, y a veces – en su cara."

En su Online Marketing Letter #88 Jonathan Mizel publicó un informe "Paid Advertising Resources for 2006" que describe los recursos que su compañía y sus clientes han usaso con éxito.

El documento es para subscriptores de pago solamente.

Consejo de tráfico #68
Cree software basado en la red, gratuito.

Cree software sencillo, como una calculadora de hipotecas o una calculadora del retorno de una inversión (ROI). Dígaselo a otros sitios, boletines y foros y pida que le enlacen.

Esta táctica es usada corrientemente por los expertos en optimización para buscadores.

Puede ser más fácil de lo que parece. Su trabajo sólo producir la **IDEA**.

Puede contratar a alguien en Rentacoder para crear el software.

Consejo de tráfico #69
Cree software descargable.

Cree software descargable gratis que contenga enlaces a su sitio, a su boletín, a sus productos de afiliados, o a todo.

Consejo de tráfico #70
Consiga publicidad para su software descargable.

Envíe su software descargable a directorios de software tales como Download.com.

Consejo de tráfico #71

Cree un video gracioso – y una transcripción rica en palabras clave.

Cree su propio video y súbalo a Google Video.

Puede ser mucho más fácil de lo que piensa. Una forma sencilla es usar la función de vídeo de su cámara digital, editarlo usando Windows Movie Maker y grabar el fichero en formato wmv, que es uno de los formatos aceptados por Google.

Puede enviar videos electrónicamente a Google Video, asumiendo que tiene los derechos necesarios (incluyendo copyrights, marcas comerciales, derechos de publicidad y cualesquiera otros derechos relevantes para su contenido).

Incorpore su nombre de dominio en el video.

Consiga que unos pocos amigos enlacen a su video gracioso desde sus blogs. Si es lo suficientemente gracioso, otros se lo contarán a sus amigos y así sucesivamente... También puede enviar la transcripción a Google.

Google dice:

"Los usuarios deben ser capaces de encontrar su video más fácilmente si añade una transcripción a cada fichero de video cargado a través de la página Video Status. Lo preferimos así si el formato de la transcripción está codificada temporalmente y grabada como fichero .txt."

Usted querrá incluir las palabras clave apropiadas en su transcripción – así que asegúrese de que las palabras clave se dicen en su video.

- Google Video FAQ
- Policy guidelines
- Video transcripts

En YouTube usted puede cargar un video de su teléfono móvil o PDA. Puede "etiquetar (**tag**)" el video con las palabras clave apropiadas.

Puede usar casi cualquier formato de video.

Así es cómo el autor y músico Bob Baker ve las oportunidades:

2006, The Year of Internet Video: Get Ready

El artículo incluye una larga lista de sitios web que hospedarán su contenido en videos gratis.

Consejo de tráfico #72

Una línea de firma ES importante - ¡honesto!

Este consejo es **MUY** básico, a pesar de lo cual me sorprendo continuamente de la cantidad de vendedores aparentemente experimentados no lo usan TODO el tiempo. Añada una línea de firma al final de **CADA** email que usted envíe – a todo el mundo. Aquí tiene por qué:

Yo recibo muchos mensajes, y me quedo frustrado cuando recibo emails crípticos de gente que medio conozco diciendo cosas como...

"¿Tuviste tiempo de echar una mirada al ebook?"
John.

Tengo que pararme a pensar, "¿Quién es John? ¿Sobre qué era su libro?"

¿Dónde archivé su ebook cuando lo descargué? En un archivo basado en su APELLIDO, no "John".

Añadir una línea de firma en cada email...

1. Recuerda a la gente el nombre de su sitio web. Ayuda a que se recuerde su sitio.

2. Da a la gente un enlace en el que pueden clicar, se lo facilita, e incrementa sus oportunidades de conseguir visitantes.

3. Puede tentar a visitantes extra, especialmente si usted les da una razón para visitar el link, como un nuevo artículo o un informe gratis.

Yo uso Eudora y Gmail. En ambos, puede colocar múltiples firmas y elegir la que quiera con sólo dos clicks. La mayor parte del tiempo, sólo uso las firmas por defecto – no se necesitan extra clicks.

Ponga fáciles las cosas a la gente que recibe sus mensajes – y ayúdeles a hacerse recordable.

Consejo de tráfico #73

Piense en viral. ¿Dónde está su producto backend?

Si usted escribe un ebook o informe, añádale un aspecto de marketing viral.

Por ejemplo, haga que su ebook sea el "Volumen Uno". Envíe a los lectores a una página, foro o blog que discuta el Volumen Dos. Quizás en esa página usted podría poner una encuesta sencilla, preguntándoles qué les gustaría ver en el Volumen Dos.

Usted podría ofrecerles un descuento o un informe especial como bonificación si le dicen a un amigo sobre el Volumen Uno.

Puede encontrar ejemplos notables de marketing viral aquí.

Consejo de tráfico #74
Email Esta Página a un Amigo.

Añada un enlace de "Email Esta Página a un Amigo" en sus páginas. Un buen programador debería ser capaz de hacerle esto fácilmente.

Consejo de tráfico #75
Añadir a Favoritos.

Ponga un enlace de "Añadir a Favoritos" en sus páginas. Puede no llevarle mucho tráfico extra, pero cada pequeña cantidad ayuda.

Consejo de tráfico #76
Inicie un programa de afiliados.

Inicie su propio programa de afiliados y consiga cientos o miles de afiliados que diseminen la voz sobre su producto y su sitio.

La forma más sencilla y barata es usar ClickBank.

Una desventaja de usar ClickBank es qe muchos vendedores que lo usan no saben quiénes son sus afiliados y no tienen forma de ponerse en contacto con ellos.

Además, ClickBank no ofrece estadísticas sofisticadas. Puede resolver estos problemas combinando ClickBank con el software de Adrian Ling, EasyClickMate, Lite o Pro.

Si usted ha avanzado más allá del estadío ClickBank, aquí tiene dos opciones para gestores de afiliados:

A) Shawn Collins tiene experiencia tanto como afiliado como gestor de afiliados. Su libro Pay for Performance es una buena y sólida introducción para poner en marcha su propio programa de afiliados. Se publicó hace unos pocos años. Puede obtener una copia de segunda mano en Amazon por unos pocos dólares.

B) Al final de Junio de 2006, Anik Singal de Affiliate Classroom lanzó The Affiliate Manager - 1st Edition, un curso completo para gestores de afiliados.

Este curso contiene:

1. Más de 4 horas de DVDs
2. Más de 200+ páginas de manuales interactivos
3. Más de 15 horas de entrevistas a expertos
4. 8 checklists
5. 6 plantillas
6. y muchos otros bonus

Entre los coautores están Yanik Silver, Mike Filsaime, Jeff Mulligan, Shawn Collins, la super afiliada Rosalind Gardner, la autoridad de spyware Ben Edelman, Deborah Carney (CafePress.com), Linda Woods (PartnerCentric), Chris Sanderson (AMWSO), Clark Douglas Walton, Brian Littleton (ShareASale), Rachel Honoway (Kowabunga) y Lisa Riolo (Commission Junction).

Aprender de gestores de afiliados altamente exitosos y de super afiliados como estos le permitirá evitar horribles y costosos errores que tantos gestores de afiliados cometen.

No solo aprenderá cómo construir una fuerza de ventas online, sino a atraer, entrenar y retener un equipo de super afiliados.

Averigue más aquí

Consejo de tráfico #77

Facilite a los periodistas que escriban sobre usted.

Revise su página "Acerca de Nosotros". ¿Proporciona toda la información que necesita un reportero para escribir sobre usted – e información de contacto puesta al día de forma que el periodista pueda contactarle para hacerle preguntas?

¿Es su página "Acerca de Nosotros" blanda y aburrida? Si es así, tírela y cree una nueva, vívida y fascinante.

Proporcione un kit para medios conteniendo algunos retazos fascinantes de información sobre su negocio.

Consejo Bonus #1

Consiga publicidad gratis offline.

Muchos afiliados ignoran totalmente la publicidad offline. Quizás usted pueda persuadir a su boletín local para escribir un artículo sobre usted. Yo lo he hecho. Este es un consejo de Bill Hartzer:

"Consiga publicidad gratis para su sitio web y su negocio. Jeff Crilley, un periodista de television Ganador de un Premio Emmy, le dirá cómo escribir una nota de prensa 'asesina', cómo dar con ideas cuya cobertura por los medios está garantizada, cómo tener una conferencia de prensa que los medios adorarán, y cómo mantener a los periodistas para que vengan a por más. Yo he usado muchos de sus métodos para conseguir un montón de atención de los medios para algunos de mis sitios web y sitios web de clientes; y usar los medios para conseguir publicidad gratis es una forma maravillosa

de ser noticia, conseguir links, y conseguir artículos en grandes publicaciones online escritos sobre su sitio."

Otro sitio muy valioso para consejos sobre conseguir publicidad gratis es PublicityHound.com. Para quien busca publicidad, la newsletter gratuita del sitio merece la pena tenerla.

Ponga su URL en sus tarjetas comerciales, en papelería, camisetas, gorros, pegatinas para los parachoques. Haga su mensaje **REALMENTE** recordable.

Montajes locos offline pueden hacer maravillas. Aquí tiene un ejemplo de uno – un concierto canino donde la música se emite a un nivel que sólo los perros pueden oir.

Fue organizado para promocionar un libro de Joe Vitale:

The Stunt that Made the Dogs Dance

Si se burla de esta locura y piensa que es ridículo no sea tan pesado.

Usted es un vendedor, ¿recuerda? La persona responsable de esta locura, Joe Vitale, probablemente gana su sueldo multiplicado muchas veces. Locuras como esta pueden generar tráfico y ganancias.

Consejo Bonus #2

Recuerde sus OTROS sitios web.

Si usted está lanzando un nuevo sitio web, una de las formas más rápidas de que los buscadores lo encuentren y lo indexen es conseguir un enlace de una página con un PageRank elevado o un sitio grande, con movimiento y bien establecido.

¿Le suena esto a algún sitio que ya tiene? Si es así, enlace a su nuevo sitio de una forma relevante.

No proporcione un link para cada página. Los buscadores lo tomarán como enlaces cruzados excesivos. Par ellos, será no natural.

Moviéndose hacia adelante…

Qué HARÄ usted realmente con el tráfico.

Una vez usted consiga más visitantes, ¿qué hará con ellos? No tiene sentido dedicar mucho tiempo y esfuerzo a atraer más visitantes si se van rápidamente sin comprar nada.

Si usted puede aumentar su tasa de conversión solo un poquito, digamos del 1% al 2%, usted **DOBLARÁ** sus ingresos. Así que piense cuidadosamente acerca de la impresión que su sitio crea y busque formas de mejorarla.

Además, considere los caminos que sus visitantes siguen a través de su sitio.

Imagíneselos aterrizando en **CUALQUIER** página. ¿Qué verán? ¿Dónde es probable que cliquen después? ¿Es eso lo que realmente quiere que hagan?
Analice cada página. ¿Cuál es el enlace importante de esa página? ¿Puede hacerlo más atractivo? ¿Puede hacerlo más prominente?

Sea cual sea la página en la que aterricen, necesita dirigir a los visitantes en la dirección de las páginas generadoras de ingresos.

MarketingExperiments.com tiene un potente ejemplo de cómo unos pequeños cambios en una página pueden significar un 40% o más de aumento en conversiones. El informe, Optimizing Landing Pages 2006, es gratis.

Establezca algunas metas

Ahora que usted ha leído este informe, aquí tiene lo que yo le sugiero que haga...

Establezca para sí mismo una meta de **DOBLAR** el tráfico de su sitio web. Cuánto tarde en conseguirlo es cosa suya.

Esta es una forma.

Durante las siguientes 50 semanas, cada lunes elija una de las técnicas listadas arriba, investigue a fondo y póngala en acción. Hágalo por 50 semanas y estaré absolutamente asombrado si todo lo que usted consigue es doblar el tráfico de su sitio web.

Recursos importantes

SEO

Para información actualizada y experta sobre conseguir más tráfico usando optimización para buscadores, le recomiendo fuertemente Unfair Advantage Book On Winning The Search Engine Wars de Planet Ocean y el boletín mensual. Este es un recurso que usan los profesionales. He sido subscriptor por años.

PREVENDER

La preventa es una de las habilidades más infraestimadas online. Para un afiliado es absolutamente, vitalmente importante. Olvide lo que aprendió en la escuela. Olvide lo que ha leído en libros aburridos que intentan enseñarle cómo escribir. El muy aclamado Make Your Content PREsell! de Ken Evoy es el único libro de su clase. Es el libro que todo afiliado necesita. Para muchos afiliados, es un libro que les cambia la vida.

ANUNCIOS PPC
Para una comprensión global de cómo hacer uso de la publicidad de pago por click de forma efectiva, mi consejo definitivo es leer The Definitive Guide to Google AdWords de Perry Marshall.

INVESTIGACIÓN DE PALABRAS CLAVE
Jay Stockwell ha pasado cientos de horas investigando y analizando herramientas de investigación de palabras clave. Es un experto reconocido. Antes de que invierta en alguna herramienta de estas, revise las revisiones de Jay en KeywordWorkshop.com.

BLOGS
Para una buena introducción para generar tráfico y ganancias con blogs, le recomiendo Blogging for Dollars.

TAGGING
La comunidad de Internet en conjunto todavía no se ha dado cuenta del enorme potencial del uso del social bookmarking tagging para conseguir enlaces de alta calidad a partir de sitios de autoridad. Sean Wu explica exactamente cómo hacer esto en su ebook Tag and Ping.

SU PROPIO PROGRAMA DE AFILIADOS
Si usted está lanzando su propio programa de afiliados, aprenda de la gente que lo está haciendo de forma MUY exitosa. Anik Singal's The Affiliate Manager - 1st Edition es el curso a conseguir.

GENERACIÓN DE TRÁFICO
El recurso más global disponible sobre generación de tráfico es Traffic Secrets de John Reese. Es caro, pero de excelente valor. Lea algunos de los entusiastas testimonios en el sitio.

NUESTRO FORO DE AFILIADOS
¿Quisiera discutir alguno de los consejos en este informe? Un buen sitio para hacer esto es nuestro foro de afiliados.

¿Encontró útil este informe?

Espero que haya encontrado útil este informe. Siéntase libre de **pasarlo a un amigo** o colega.

He puesto mucho tiempo y esfuerzo en escribir este informe.

Si quiere agradecérmelo, la forma más bonita de hacerlo es **proporcionando un link** en alguna parte a AssociatePrograms.com. ¡Gracias!

¿Tiene un consejo de tráfico que compartir para el Volumen Dos?

Por favor díganoslo: http://www.AssociatePrograms.com/pages/Contact-Us

Allan Gardyne
CEO AssociatePrograms.com
http://www.AssociatePrograms.com